

PUNTO DE PARTIDA

POR CATALINA VICUÑA

# UN VALENCIANO



**Martín Escobar y José Gil se conocieron en una celebración de 18 de septiembre en Puertecillo en 2022. A tres años de ese encuentro, la dupla chilena-española está detrás del local de comida española y mediterránea -ubicado en el piso -2 del MUT- que espera cerrar su 2025 con ventas de \$ 1.000 millones y proyecta dos aperturas más para 2026. Su propuesta, aseguran sus socios, es servir *casual food* con recetas 100% originales de España. Aquí un viaje al corazón de El Valenciano.**

**A** las 14:00 de un lunes, el Mercado Urbano Tobalaba (MUT) está repleto. El Valenciano, el restaurant de comida española y mediterránea ubicado en el piso -2, no es la excepción. En medio de filas para pagar, personas a la espera de sus platos y meseros que se mueven de un lado a otro, sus socios fundadores, José Gil (33), de origen español; y Martín Escobar (34), chileno, buscan un espacio silencioso para sentarse a conversar.

Lo encuentran en el piso -1, en un café. Instalados ahí, la dupla vuelve a los orígenes del negocio que abrió sus puertas por primera vez en mayo de 2024 y que ya tiene previstas dos nuevas aperturas entre este y el próximo año.

La propuesta de El Valenciano consiste en gastronomía de "tradición mediterránea". Bajo esa consigna, su carta incluye platos como tortilla de papas, paella valenciana, pulpo a la gallega, papas bravas, croquetas de jamón y diferentes tapas. Los precios van desde los \$ 2.900 hasta los \$ 14.900.

"La respuesta de la gente ha sido buena", asegura José Gil, el verdadero valenciano y mente creadora del proyecto que, desde su apertura, suma ventas por cerca de \$ 800 millones.

## El 18

Paradójicamente, la historia de El Valenciano no parte en España, sino en una celebración del 18 de septiembre, en 2022, específicamente en la localidad de Puertecillo, en la Región de O'Higgins. Ahí se conocieron Martín Escobar, piloto comercial de profesión; y José Gil, joven originario de Valencia que, para ese entonces, se dedicaba al rubro del comercio internacional en España y -coincidentalmente- estaba de vacaciones en Chile: había venido a visitar a un grupo de chilenos que conoció en 2015 en Australia, mientras realizaba su práctica universitaria.

"Chile era un país que quería visitar sí o sí. Tengo muy buenos amigos aquí con los que tenemos un grupo de WhatsApp donde hablamos tonterías y nos saludábamos una vez cada tanto... Y así pasaron 10 años hasta que por fin vine a verlos", cuenta Gil. Una vez aquí,

en pleno asado dieciochero, uno de sus amigos le presentó a su primo Martín Escobar.

Aquellas vacaciones, sin embargo, sólo duraron tres semanas. "Pero yo todo el rato tenía en mi cabeza la idea de que quería volver a hacer algo aquí", asegura el español. "Tengo amigos aquí a los que se les ocurren emprendimientos que yo digo: 'Madre mía, en España ya existe una empresa que lleva 100 años haciendo eso'. Allí la mayoría de los negocios son familiares, entonces entrar en algunos mercados es jodido. Aquí, en cambio, hay un montón de chavales, o al menos en el círculo en el que estoy, que son súper emprendedores. Noté que existían oportunidades para hacer cosas", añade.

Entonces, con esa "semillita plantada de volver a montar algo", el español regresó a Valencia. "Volví a mi pega, que entonces no me gustaba del todo, y un día mi jefa me pegó tres gritos y bueno... Como tenía ahorros, vi la oportunidad, entré en Iberia, vi billetes y saqué uno de ida para Chile", cuenta.

## Paellas en 300 casas

Para enero de 2024, el valenciano ya estaba de vuelta en Chile. Cuando llegó,



# SUELTO EN EL MUT

Martin Escobar le ofreció quedarse y arrendarle una pieza en su departamento. "Ahí ambos ya empezamos a tener un link, lo pasábamos bien, salíamos", rememora el chileno, que para ese entonces -y hasta el día de hoy- se dedica a la administración de una ferretería en Matanzas. Además, ambos disfrutaban visitar la playa en aquella localidad. "Y en esas tres horitas de viaje, conversábamos de cualquier cosa, de amores, de negocios, de todo", admi-



te Gil, entre risas. "Ahí yo le comentaba a Martin las miles de ideas que yo tenía, y sigo teniendo, para hacer aquí", cuenta el español. Una de ellas: emprender con gastronomía mediterránea.

"Si bien no estudié gastronomía, siempre he sido un apasionado del rubro de la comida. Imaginate, con 8 años tengo una foto haciendo una paella", cuenta el español. Así, con el objetivo de generar algún ingreso, Gil comenzó a cocinar paellas para amigos y conocidos y a publicar fotos de sus platos en la actual cuenta de Instagram de El Valenciano (@elvalenciano\_es). La iniciativa fue un éxito. Con el boca a boca, calcula el español, "debo haber estado en unas 300 casas -en matrimonios, cumpleaños, etc- haciendo paellas".

## "¿Qué es el MUT?"

Entonces, llegó la propuesta. En marzo de 2023, un conocido le comentó a Gil que un proyecto de mercado urbano ubicado en Tobalaba estaba buscando un restaurante español para agregar a su oferta gastronómica. Para ese entonces, el MUT estaba en construcción y, por tanto, no estaba abierto al público. De hecho, "cuando José me contó lo que le estaban ofreciendo acá, yo dije: ¿qué es el MUT?", rememora Escobar.

Pese a que aún no tenían un proyecto pensado en concreto, la dupla de *roomies* fue a ver el lugar. "Cuando vi la infraestructura del proyecto... ahí se me iluminó la bombilla", asegura Gil. "Tú en Valencia, piensas en

un sitio de paellas, le pegas una patada al suelo y está lleno de sitios. En Chile, en cambio, sentí que existía un vacío de restaurantes españoles. Si os ponéis a pensar en sitios españoles, sin ganas de menospreciar a nadie, no te saltan a la cabeza muchas opciones. Sitios que estén de moda, sitios onderos y tal, no te saltan muchos", dice.

Aquí entra un personaje clave en la historia del negocio de El Valenciano, coinciden los socios. Se trata de Jose Toldrá, tío de Gil y actual gerente de una reconocida consultora deportiva en Valencia. "Yo vengo de una familia muy arraigada a Valencia y su gastronomía. Y él, mi tío, es la persona que mejor come de toda España (ríe). De hecho, él fue quien me enseñó a hacer paellas", cuenta. "Él ya me había dicho antes: 'Oye José, me gusta lo que estás haciendo allá con las paellas, me interesa el país, piensa en algo y preséntame un proyecto'", cuenta Gil. "Entonces, con la propuesta del MUT, las piezas del puzzle se me encajaron".

El español, entonces, sintió que lo tenía todo: un socio chileno con experiencia en el mundo del emprendimiento y con ganas de entrar al proyecto; un familiar de confianza con interés en participar como inversionista; y "a mí, que soy el valenciano y que voy a vender esto como loco", rememora Gil.

Funcionó. Tras una inversión de cerca de \$ 290 millones, en mayo de 2024, la propuesta debutó en el mercado.

## ¿La Valenciana?

De paso por Chile, son varios los españoles que han visitado El Valenciano y han dejado su *review* en redes sociales. Entre ellos, el cronista gastronómico español, Beto Navarro, quien planteó en la revista *Catas de Arte*: "¿Es posible encontrar fuera de España tapas que superen a las que puedes encontrar en algunos restaurantes de su interior? La respuesta que encontré en 'El Valenciano' fue sí, es más que posible".

Con la carta que hoy ofrecen, explica Gil, "quiero que te sientas como si estuvieses en el mercado de San Miguel o en cualquier mercado gastronómico de España. Por lo mismo, hoy la propuesta es mantener y replicar recetas originales españolas, sin adaptaciones chilenas o ajenas a la cultura mediterránea. Con ese objetivo, la mayoría de los ingredientes que utilizan en la cocina -desde el arroz hasta el aceite de oliva también- provienen de España".

"Yo no sé por qué, pero pasa mucho que, en general, vas a restaurantes chinos, taiwaneses, italianos, y se asemejan bastante a lo que pasa en China, Bangkok y Roma. Pero tú vas a un español y, me da igual donde sea, Sidney o Nueva York, no tiene nada que ver con lo que realmente pasa en España. Y para mí eso fue básico. Han pasado chicos fenomenales por nuestra cocina que quieren adaptar algunas preparaciones y dicen: 'esto le vendría mejor', y yo les digo: 'Tío, no', asegura el español.

Además, desde El Valenciano están trabajando en su propia sangría que, desde la semana pasada -con patente de alcohol aprobada- pueden comercializar en su local. Con ayuda del enólogo chileno, Eduardo Cameratti, la dupla produjo cerca de mil litros de una receta original de sangría -con uva gamacha- en el Valle de Colchagua. ¿Su nombre? La Valenciana. Para un futuro, adelantan Gil y Escobar, la idea es lanzarla como producto independiente al mercado de destilados. "Y como sabemos que, por la permisología, todo lleva tanto tiempo, vamos a empezar a hacer ya las cosas para poder tenerla dentro de dos años en el retail", explica Gil.

## - La 'permisología' es un tema bastante polémico en Chile..

- Yo vengo de un país en donde en cada esquina hay un bar.. Y ahí a la cerveza y el vino no se les cobra un impuesto especial tipo alcohol, sino que son considerados como bienes de consumo diario. Entonces, cuando estábamos tramitando todos los permisos aquí y yo hablaba con mi tío, incluso hasta con mis padres o con mis amigos, ellos no daban crédito a que estuviéramos un año sin patente de alcohol. De hecho, mi tío siempre nos molestaba con que no teníamos patente porque no estábamos haciendo bien el trabajo de sacar los permisos. Menos mal que ahora ya hay artículos (en la prensa) sobre el tema porque podía enviárselos. Yo siempre les decía: "Tío, si supiesen la travesía por el desierto que estamos pasando, flipan". Nadie entendía por qué tanto trámite... y a día de hoy, la verdad, yo sigo sin entenderlo.

La venta de alcohol, calcula la dupla, les permitirá aumentar en un 40% sus ventas. Así, para fines de este año, desde El Valenciano estiman vender cerca de \$ 1.000 millones. Sobre su crecimiento -el que describen como "explosivo"-, Escobar reflexiona: "Yo he estado metido en varios negocios y la verdad es que es increíble porque hay algunos que uno realmente los planifica con mucho tiempo, mucho Excel, mucha planilla, mucho todo. Pero, con el tiempo, me he dado cuenta de que lo más importante es tener una buena idea y, además, tener a una persona detrás que represente todo lo que estás haciendo con el proyecto". En este caso, ejemplifica, un valenciano de verdad.

## Modo startup

Hoy la dupla quiere escalar el negocio "como una startup", asegura Gil, y posicionarse como la primera cadena de comida española del continente. Con ese objetivo en la mira, ya tienen previstas dos próximas aperturas: el próximo 15 de agosto en el Mall Plaza Vespucio, y en febrero en el Parque Arauco, con inversiones de \$ 200 y \$ 445 millones, respectivamente.

## - ¿Por qué apostar por espacios en el retail?

- Gil: La verdad es que yo nunca he sido una persona de mall. De hecho, lo asocio a comida no muy buena, a un patio de comida. Pero aquí en Chile sí que vi harta cultura de mall. Y estamos en sitios muy buenos. El MUT, por ejemplo, es un mercado gastronómico; en el Mall Plaza Vespucio, estamos entre el Mercado del 14 y una terraza; y en el Parque Arauco estamos en otra terraza también. Entonces, no es que estemos en el patio de comidas.

- Escobar: "Acá en el MUT, por ejemplo, creo que ya pasean cerca de 700.000 personas al mes. Entonces, en espacios así yo no me preocupo por hacer un marketing de 'vengan a conocer mi local', sino que gran porcentaje viene del mismo mall. Es estadística. Nos aseguramos flujo".

La apuesta es servir *casual food*, que -enfatan los socios- no es lo mismo que comida rápida. "Aunque competimos con una hamburguesa o una carne a la plancha que se cocina súper fácil, nuestros platos tienen procesos más lentos, lo que ha implicado un desafío para sacarlos en poco tiempo", dice Escobar. Gil complementa: "Yo no soy chef, no tengo el ego de querer montar una cosa de mantel blanco. Quizás en algún futuro sí, pero por ahora, esto está pensado para todos los públicos".

Con tres locales funcionando para 2026, el sueño es llevar a El Valenciano fuera de Chile: "Nos encantaría estar en aeropuertos, en Buenos Aires, en Lima, Río de Janeiro. Incluso, llegar a España, que sería la guinda del pastel", asegura el español. A eso tendrían que ir con un "partner de viaje": un holding gastronómico o de hotelería "que nos haga llegar donde nosotros no podemos llegar", explica Gil. +